HSP7

ANKAUFSPROFIL · HAMBURG UND METROPOLREGION

Grundstücke und Immobilien, die mehr können, als sie zeigen.

HSP7 Real Estate GmbH kauft Grundstücke, Bestandsimmobilien und Entwicklungsflächen auf eigene Rechnung und entwickelt daraus Wohnquartiere. Dieses Profil beschreibt, was wir suchen, wie wir bewerten und wie Sie uns ein Objekt vertraulich anbieten können.

1.500 m²

Grundstücksfläche ab, oder Perspektive für mindestens acht Wohneinheiten

15 Mio. €

Investitionsvolumen je Ankauf oder Projektentwicklung, bis

48 Stunden

Erste Einschätzung nach Eingang von Adresse und Eckdaten, in der Regel

0 % Provision

für Eigentümer beim Direktverkauf an HSP7, keine Vermarktung an Dritte

UNSER ANKAUFSPROFIL

Welche Immobilien wir suchen.

Entscheidend ist nicht der heutige Zustand, sondern das Entwicklungspotenzial. Wir prüfen Objekte, deren städtebauliche, architektonische oder wirtschaftliche Perspektive über den Bestand hinausweist.

Grundstücke

Bebaut oder unbebaut, mit bestehendem, veränderbarem oder noch zu schaffendem Baurecht. Auch ohne gesichertes Planungsrecht.

Bestandsimmobilien

Wohn-, Misch- und Gewerbeobjekte, vermietet oder leerstehend, mit Perspektive für Sanierung, Umnutzung, Aufstockung oder Neubau.

Entwicklungsflächen

Konversions- und Brachflächen, Garagenhöfe, Hinterland und Blockinnenbereiche mit Potenzial für eine qualifizierte Neuordnung.

Revitalisierung

Objekte mit Sanierungsstau, Gewerbe mit Umnutzung zum Wohnen, Betriebsgrundstücke bei Betriebsaufgabe oder Nachfolge.

ECKDATEN

Lage	Hamburg sowie ausgewählte Standorte in der Metropolregion, unter anderem Norderstedt, Ahrensburg, Reinbek, Pinneberg, Wedel, Seevetal und Buchholz.
Größe	Grundstücke ab etwa 1.500 m² oder Objekte mit Perspektive für mindestens acht Wohneinheiten.
Volumen	Bis 15 Mio. Euro je Einzelankauf oder Projektentwicklung.
Baurecht	Nicht erforderlich. Bebauungsplanverfahren und die Schaffung von Planungsrecht sind Teil unseres Geschäftsmodells.
Zustand	Vermietet, leerstehend oder sanierungsbedürftig. Baulasten, Dienstbarkeiten oder Altlasten schließen einen Ankauf nicht aus.
Struktur	Asset Deal als Regelfall, Share Deal bei Gesellschaftsstrukturen nach Abstimmung. Übergabezeitpunkt und Rückmietung verhandelbar.

REFERENZLAGEN

Farmsen-Berne · Nienstedten · Alsterdorf · Hohenfelde · Lokstedt · Poppenbüttel · Wandsbek

HSP7

TYPISCHE AUSGANGSSITUATIONEN

Für wen der Direktverkauf besonders geeignet ist.

Geerbtes Grundstück

Ein Käufer, ein Preis, ein Notartermin. Abstimmung mit allen Erben.

Altbestand

Mehrfamilienhaus mit Sanierungsstau. Wir kaufen den Bestand, wie er steht.

Garagenhöfe, Hinterland

An der Berner Au entstand aus einer Garagenfläche ein Quartier mit 36 Wohnungen.

Gewerbe mit Umnutzung

Werkstatt, Lager, Autohaus in einer Lage, die sich zum Wohnen entwickelt hat.

Betriebsaufgabe

Übernahme auch mit laufender Nutzung, Übergabe passend zum Betrieb.

Großes Grundstück

Der Kaufpreis bemisst sich am Potenzial, nicht am Altbau.

Baulücke

Restflächen, Eckgrundstücke, Blockinnenbereiche nach § 34 BauGB oder B-Plan.

Vermietet oder leer

Mietverhältnisse sind kein Hindernis. Konzepte, die den Bestand respektieren.

WARUM HSP7

Direkter Kontakt zu Entscheidern	Persönliche Ansprechpartner, Entscheidungen im Haus, kurze Abstimmungswege vom Erstkontakt bis zur Beurkundung.
Blick für verborgene Potenziale	Wir bewerten nicht allein den Bestand, sondern Nachverdichtung, Umnutzung, Revitalisierung und städtebauliche Neuordnung.
Ausgewiesene Baurechtskompetenz	Erfahrung mit Bebauungsplanverfahren sowie der Schaffung, Erweiterung und Veränderung von Planungsrecht.
Vertraulich und provisionsfrei	Keine Vermarktung an Dritte, keine Besichtigungen mit Fremden, keine Provision für Eigentümer.

DER WEG ZUR ENTSCHEIDUNG

Angebot übermitteln

Adresse, Größe, Nutzung, Lageplan und einige Fotos genügen.

Potenzial prüfen

Lage, Bestand, Nutzung, Planungsrecht. Einschätzung in der Regel binnen 48 Stunden.

Persönlich abstimmen

Gespräch über Bewertung, Kaufpreisindikation und nächste Schritte.

Verlässlich umsetzen

Vertiefte Prüfung, Vertragsentwurf, Beurkundung, termingerechte Zahlung.

UNTERLAGEN UND ABLAUF

Was wir für eine Einschätzung benötigen.

Für den Erstkontakt

- Adresse und Flurstücksbezeichnung
- Grundstücksgröße und aktuelle Nutzung
- Lageplan oder Auszug aus der Flurkarte
- Einige aktuelle Fotos
- Ihre Vorstellung zu Zeitpunkt und Ablauf

Für die vertiefte Prüfung

- Grundbuchauszug, Abteilung II und III
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Bebauungsplan, Genehmigungen, Bestandspläne
- Mietverträge und Mieterliste bei Vermietung
- Energieausweis, Gutachten, Altlastenhinweise
- Erschließungsbescheide, Teilungserklärung

DREI WEGE ZUM VERKAUF

Direktverkauf an HSP7

Ein Ansprechpartner, keine Vermarktung, keine Provision. Die Kaufpreisindikation kommt vom Käufer, der das Projekt selbst entwickelt.

Über einen Makler

Aufbereitung, Bieterverfahren, längere Dauer, Sichtbarkeit am Markt, Provision bei Grundstücken frei verhandelbar. Angebote über Makler prüfen wir bei klarer Beauftragung.

An einen Bauträger

In der Regel nur mit vorhandenem Baurecht. Fehlendes Planungsrecht, Altlasten oder komplexe Eigentumsstrukturen sind dort häufig ein Ausschluss, bei HSP7 nicht.

HINWEISE

Dieses Ankaufsprofil stellt keinen Maklersuchauftrag dar. Ein Provisionsanspruch gegenüber HSP7 entsteht nur, wenn er vorab eindeutig und schriftlich vereinbart wurde. Angebote und Unterlagen werden ausschließlich zur Prüfung verwendet und nicht an Dritte weitergegeben, auf Wunsch mit Vertraulichkeitsvereinbarung. Die Ersteinschätzung ist keine abschließende Bewertung und kein verbindliches Kaufangebot. Vertragspartner ist die HSP7 Real Estate GmbH.

IMMOBILIE VERTRAULICH ANBIETEN

Adresse und Eckdaten genügen.
Sie hören in der Regel innerhalb von 48 Stunden von uns.

HSP7 Real Estate GmbH · Neuer Wall 34 · 20354 Hamburg
Telefon (040) 58 96 05-30 · kontakt@hsp7.de · hsp7.de/ankaufsprofil